

PASQUALE JANNACCONE

PROFESSORE DI ECONOMIA POLITICA NELLA R. UNIVERSITÀ DI SIENA

QUESTIONI CONTROVERSE

NELLA

TEORIA DEL BARATTO

Estratto dalla *Riforma Sociale*

Anno XIV, Volume XVII — Seconda Serie

TORINO

EDITA TIPOGRAFICO-EDITRICE NAZIONALE

(già BOUX & VIARENGO)

1907.



P. Samanore

PASQUALE JANNACCONE

PROFESSORE DI ECONOMIA POLITICA NELLA R. UNIVERSITÀ DI SIENA

QUESTIONI CONTROVERSE

NELLA

TEORIA DEL BARATTO

Estratto dalla *Riforma Sociale*

Anno XIV, Volume XVII — Seconda Serie

N.ro INVENTARIO
PRE 14838

TORINO

SOCIETÀ TIPOGRAFICO-EDITRICE NAZIONALE

(già Roux e Viarengo)

1907.

OTPARACIJE IZ OBLASTI

Nel fascicolo di settembre 1906 dell'*Economic Journal* il prof. Loria combatte la soluzione data dai prof. Edgeworth e Marshall a taluni problemi di valore (1). Mi sia concesso discutere a mia volta parecchie delle affermazioni del prof. Loria, e insieme sottoporre a qualche più minuta indagine taluni punti della teoria economica del contratto.

I. — Sui limiti della indeterminatezza del contratto.

Che il contratto sia più o meno determinato secondo che è maggiore o minore la concorrenza fra i contraenti. — Che in un contratto fra due individui la ragione di scambio finale sia, secondo il Marshall, più o meno determinata a seconda della variabilità dell'ofelimità marginale di entrambe le merci scambiate, o della costanza dell'ofelimità marginale di una di esse. — E che quindi l'indeterminatezza sia generalmente minore negli scambi monetari che nei baratti. — Che cosa il Loria obietti a queste proposizioni.

Il prof. Loria prende le mosse da un'affermazione, la quale, se non fosse chiaramente ripetuta due volte in principio e se non riapparisse alla fine come la tesi contro cui il nerbo dell'argomentazione è rivolto, dovrebbe prendersi come un *lapsus* sfuggito alla penna concitata dello scrittore. Egli afferma, infatti, che i professori Edgeworth e Marshall sostengono che *il valore di mercato è indeterminato per sua natura* (2). Strana contraddizione in termini sarebbe questa proposizione per chiunque ha nozione del concetto economico di « mercato »! Ma non si vede com'essa possa essere attribuita, in

¶(1) *Marshall and Edgeworth on value, Economic Journal*, settembre 1906, pagina 365 e seguenti.

(2) « I allude more especially to the views of professors Edgeworth and Marshall, in which they attempt to show that market value is indeterminate by its nature » (loc. cit. p. 365).

— « Professor Marshall also affirms that the market value of the commodities is indeterminate, because many values may satisfy the law which governs them » (loc. cit., p. 366).

1 — Jannaccone.

tale sua generalità, ai due economisti inglesi. Il prof. Edgeworth, ponendosi innanzi il problema in quali limiti il contratto sia indeterminato, risponde chiaramente: α) il contratto senza concorrenza è indeterminato; β) il contratto con concorrenza perfetta è perfettamente determinato; γ) il contratto con concorrenza più o meno perfetta è meno o più indeterminato (1). Un mercato pel prof. Edgeworth è idealmente un luogo in cui la concorrenza è perfetta o quasi, e sul quale quindi le contrattazioni avvengono alla condizione β) e non alla condizione α) (2). Il contratto senza concorrenza, cioè fra due individui isolati, nel quale la ragione di scambio è, secondo il prof. Edgeworth, indeterminata, sta dunque in teoria all'opposto polo dello scambio sul mercato (3). E difatti il caso raffigurato dal prof. Edgeworth, e al quale il Loria si riferisce, è quello di due monopolisti che contrattano con un terzo non monopolista; un caso singolare, quindi, che sta sul confine fra la categoria α) di contrattazioni e la categoria γ); ma che non può esser preso come un caso tipico di formazione di valore di mercato!

Quanto al prof. Marshall, come non ricordare che tutto il capitolo I del libro V dei *Principles* è dedicato alla definizione e alla descrizione del mercato? Non vi è esso considerato come il luogo in cui per un'identica merce, in un momento dato, tende a stabilirsi un *identico* prezzo? E tutta la teoria marshalliana del valore, con le sue distinzioni fra mercati ristretti e mercati ampi, fra mercati non organizzati e mercati perfettamente organizzati, fra periodi corti e periodi lunghi di tempo, non mira appunto a sceverare e determinare le forze che agiscono sulla formazione dei valori di mercato da quelle che influiscono sulla formazione delle ragioni di scambio nelle contrattazioni occasionali (*casual barter*), ad un estremo, e sulla determinazione dei valori normali, all'altro?

Di guisa che il Marshall, il quale è uno degli economisti che più ha contribuito a precisare le idee sulla formazione del valore e sull'equilibrio economico, potrebbe passare, nell'affermazione del prof. Loria, per aver lasciato insoluto e reputato insolubile uno dei problemi fondamentali!

L'esempio che il prof. Loria trae dal Marshall non può esser presentato come un caso di formazione di valore di mercato, perchè esso è un caso di baratto fra due individui; e infatti nell'opera del Marshall esso si trova non già nel testo del capitolo II del libro V, dove si parla dell'equilibrio in un mercato ristretto

(1) *Mathematical Psychics*, p. 20.

(2) *Ibid.*, p. 30-31 e p. 109.

(3) La contrapposizione è quanto mai chiara in questa avvertenza in cui il corsivo è nostro: « Bisogna accuratamente ricordare che le formule dello scambio del prof. Jevons non si applicano a semplici individui, a una coppia isolata, ma (com'egli stesso indica sufficientemente), a individui rivestiti delle proprietà d'un mercato, a una coppia tipica » (*ibid.*, p. 31 nota).

(mercato del tipo γ dell'Edgeworth) (1); ma in una *Nota sul baratto*, aggiunta a quel capitolo a guisa d'appendice. E il passaggio dal testo alla nota è fatto con l'avvertire che si tratterà di un caso eccezionale, la cui teoria « è piuttosto curiosa che importante » (2); come sin dal principio del capitolo era avvertito che gli esempi di vero equilibrio si dovevano ricercare non già « in uno scambio casuale che una persona faccia con un'altra », ma « nei mercati appartenenti ad un più avanzato stadio di civiltà » (3).

Anche qui, dunque, è di tutta evidenza che scambio fra due individui e scambio sul mercato sono presi come due termini estremi, tanto più lontani e diversi quanto più il mercato si suppone perfetto; e non è quindi lecito valersi d'un caso della prima specie come esemplificazione di quelli della seconda.



Ma tutto ciò potrebb'essere una questione di mera nomenclatura. Prescindiamone dunque; e supponiamo che il Loria abbia voluto criticare la teoria esposta dal Marshall nella *Nota sul Baratto* senz'attribuirle una portata più larga di quella che il suo autore le dà. E vediamo se la critica sia accettabile anche in questi confini.

La teoria del Marshall si riassume in due punti:

1° Nel baratto fra due individui la ragione di scambio è indeterminata.

2° L'indeterminatezza è maggiore se si suppone variabile l'ofelimità marginale di ambedue le merci dedotte in scambio; minore se è supposta costante l'ofelimità marginale di una di esse.

Dalla seconda proposizione deriva il corollario che negli scambi contro moneta l'indeterminatezza è generalmente minore, perchè l'ofelimità marginale della moneta può reputarsi costante (4); senza tuttavia escludere che in molti casi, in talune condizioni dello scambiatore, anch'essa debba considerarsi come variabile. Di guisa che, conchiude il Marshall, « la vera distinzione fra la « teoria della compra-vendita e quella del baratto è che nella prima è generalmente corretto, e nella seconda non è generalmente corretto, assumere

(1) Appunto perchè il mercato locale di grano è immaginato dal Marshall come ristretto e imperfettamente organizzato, vi possono anche avvenire contrattazioni al disopra e al disotto del prezzo d'equilibrio, contrattazioni che hanno i caratteri di quelle fra individui isolati. E così è del resto in tutti i mercati dove si vende al minuto.

(2) *Principles*, fourth edit., p. 414.

(3) *Ibid.*, p. 409-10.

(4) Vedi il § III di questo scritto.

« che l'utilità marginale di una delle cose dedotte in scambio sia press'a poco costante » (1).

Il Loria oppone:

1° Anche nel caso di monopolio bilaterale v'è una ragione di scambio *determinata*, la quale consiste nella media aritmetica fra le due ragioni che darebbero il massimo utile all'uno e all'altro monopolista, rispettivamente.

2° La costanza o variabilità dell'ofelimità marginale della moneta è condizione inaccertabile e, ad ogni modo, irrilevante per la determinatezza o indeterminatezza della ragione di scambio e per la differenza fra compra-vendita e baratto. La condizione che decide è che ambedue le merci dedotte in scambio siano monopolizzate, o una almeno sia prodotta in regime di concorrenza. E poichè la moneta è ottenuta (*obtained*) in condizioni di libera concorrenza, ciò spiega perchè negli scambi contro moneta s'abbia un valore unico e determinato; mentre questa certezza manca nel baratto, che può aver luogo anche fra merci monopolizzate.

II. — Sulla determinazione della ragione di scambio in caso di monopolio bilaterale.

- a) che la scelta di una ragione di scambio, fra le infinite contenute nella *zona di contratto*, non sia determinabile in base a considerazioni economiche.
- β) che sia data dalla media aritmetica fra le due ragioni di scambio estreme.
- γ) che sia quella la quale rende uguale la somma di ofelimità guadagnata dai due contraenti (punto del *massimo di eguaglianza*).
- δ) che sia quella la quale massimizza la somma complessiva di ofelimità per entrambi i contraenti (punto del *massimo collettivo*).
- ε) è, più probabilmente, quella la quale consente ai due contraenti di allontanarsi di un egual tratto, e del più breve possibile, dalle rispettive posizioni di massimo assoluto (punto del *minimo ugual sacrificio* o del *massimo di rivalità*). — Territorio di *massimi relativi* entro la zona di contratto, e scelta fra le diverse posizioni di massimo relativo.
- ζ) come si formi una *zona d'arbitrato* nella *zona di contratto* nel caso che lo spostarsi da un punto all'altro importi un costo pei due contraenti. — Punto del *massimo arbitramentale*.
- η) per quali condizioni il contratto fra due coalizioni differisca da quello fra due monopolisti, o gli si assomigli.
- θ) delle condizioni che rendono maggiore o minore l'indeterminatezza della ragione di scambio nel caso di contratto di monopolisti rivali con compratori concorrenti.

(1) *Principles*, p. 416.

La zona di contratto fra due monopolisti è delimitata dalla ragione di scambio più sfavorevole all'uno e quella più sfavorevole all'altro. Se A , ad esempio, è disposto a dare $21x$, ma non più, per y , e B è disposto a cedere y per $11x$ ma non meno, il contratto non si potrà fare a nessun prezzo superiore a $21x$ e inferiore a $11x$, ma potrà farsi ad ogni prezzo compreso fra $11x$ e $21x$. Che cosa deciderà della scelta di una ragione di scambio? La soluzione di questo problema, il quale può ragionarsi in termini di ofelimità e in termini di utile pecuniario, è passata per varii stadi.

α) È stato ripetutamente affermato non essere possibile stabilire *a priori* e in base ad elementi economici quale verrà prescelta fra le infinite ragioni di scambio contenute fra quei due estremi. Il prevalere di una fra le tante, si dice, dipenderà dalla maggiore abilità di uno dei contraenti nel mercanteggiare, cioè nel tener nascoste le proprie disposizioni a contrattare, nel penetrare e forzare le altrui.

Il Jevons osserva che « la disposizione e la forza di carattere delle parti, la comparativa loro persistenza, la destrezza ed esperienza loro negli affari, o possibilmente ancora un sentimento di giustizia o di benevolenza avranno effettivo influsso sulla decisione. Sono questi motivi del tutto estranei ad una teorica di Economia, e tuttavia appariscono considerazioni necessarie nel presente problema. Può essere che trattative indeterminate di tal genere siano meglio aggiustate per via d'arbitri o di terza persona » (1).

L'Edgeworth richiama queste parole (2), e altrove ripete che « quando due o più monopolisti prendono parte ad un sistema di scambi, non vi sono leggi d'incidenza, perchè non vi sono leggi di valore. È stato da lungo tempo riconosciuto che lo scambio fra due monopolisti è indeterminato » (3).

Il Sidgwick afferma che quando v'è monopolio da ambe le parti ed è largo il margine fra le due ragioni di scambio estreme, « sarà interesse dei due monopolisti di dividersi questo margine in una qualsiasi proporzione piuttosto che non addivenire allo scambio; ma non vi sono considerazioni economiche generali che ci permettano di dire quale proporzione sarà scelta. Parimente, noi non possiamo dire sino a qual punto e per quanto tempo è conforme all'interesse dell'una o dell'altra parte di subire una perdita o un danno piuttosto che accettare le condizioni offerte dall'altra. Sarà una gara di pazienza, i cui risultati varieranno probabilmente a seconda delle condizioni finanziarie e d'altro genere delle parti contendenti » (4).

(1) *Teorica dell'Economia politica*, nella *Bib. dell'Econ.*, serie III, vol. II, p. 238.

(2) *Mathematical Psychics*, p. 30.

(3) *Pure Theory of Taxation* (*Economic Journal*, vol. VII), p. 237.

(4) *Principles of Political Economy*, third edit., p. 354-55.

Il Menger fa notare che in quel caso ambo i contraenti rivolgeranno i loro sforzi ad appropriarsi la maggior quota possibile del beneficio offerto dallo scambio, e questo mercanteggiamento riuscirà piuttosto a vantaggio dell'uno che dell'altro « a seconda della loro diversa individualità, della loro maggiore o minore conoscenza degli affari e della condizione dell'altra parte » (1). E il Böhm Bawerk lo segue (2).

Il Marshall, infine, nella citata *Nota sul Baratto* ammette che lo scambio fra i due monopolisti comincerà in un certo punto indeterminato fra le due valutazioni estreme. Ma osserva che, secondo che il punto di partenza sia stato più favorevole all'uno od all'altro, saranno diverse le ragioni di scambio successive e diverso il punto cui lo scambio cesserà. Si comprende, per starcene al nostro semplice esempio, che se *A.* il quale era disposto a dare $21x$ per y , è riuscito ad averlo per $11x$, potrà ora esser disposto ad acquistare un altro y per $8x$. Laddove, se *B.* è riuscito a fargli pagare tutti i $21x$, egli forse non s'indurrebbe a pagare un altro y che $2x$ al massimo.

B) Ma il dire che la ragione di scambio fra due monopolisti non sia determinabile se non pel giuoco di fattori non economici deriva, almeno nella pura teoria, dal non spingere alle loro estreme conseguenze le condizioni che potrebbero assumersi in ipotesi, e quindi dal non ricavarne tutto quello che logicamente se ne potrebbe cavare. Se si suppone, infatti, che i due monopolisti siano individui di ugual forza economica; se si suppone, cioè, che l'uno abbia piena conoscenza delle condizioni e delle intenzioni dell'altro, che nessuno dei due si lasci sorprendere o ingannare, che la loro resistenza ed accortezza nello scambiare sia eguale; e se s'immagina che ciascuno dei due abbia piena libertà e potere di scegliere nella zona di contratto una delle tante vie lungo le quali lo scambio può aver luogo, la indeterminatezza del contratto viene a restringersi, perocchè vengono ad essere eliminate tutte quelle ragioni di scambio, possibili sì, ma che ripartirebbero in misura troppo disuguale il vantaggio del contratto.

Fu il Menger ad osservare che « nello stabilire principii generali non v'è ragione per supporre che l'uno o l'altro dei due contraenti possieda un'abilità economica preponderante, o che le altre circostanze siano più favorevoli all'uno di essi che all'altro »; ond'egli conchiudeva potersi stabilire, come regola generale, che i due contraenti, supposti ugualmente abili e in identiche condizioni, vedrebbero paralizzati i loro sforzi diretti ad appropriarsi la maggior quota possibile del beneficio dello scambio, e quindi il prezzo si fisserebbe ad

(1) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, p. 177. LAUNHARDT, *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*, p. 34.

(2) *Kapital und Kapitalsins*, II, p. 207.

un punto equidistante dalle due valutazioni estreme (1). E il Böhm-Bawerk riaffermò tale opinione (2).

Il prof. Loria, a sua volta, discutendo il problema della determinazione del valore nello scambio di due merci fra due nazioni (3) — e combattendo l'opinione ch'esso fosse indeterminato, opinione espressa da Stuart Mill nella sua seconda elaborazione della teoria del commercio internazionale — asserisce che le due nazioni vanno considerate come due monopolisti. Ciascuna delle due, quindi, potrebbe imporre all'altra quella ragione di scambio che segna per sè il punto di vantaggio massimo; ma poichè i due valori massimi si escludono a vicenda, così si può « ammettere che le due nazioni si accordino di *stabilire alternativamente* il valore massimo di ciascuna, in modo che nel primo scambio si fissi il valore massimo di *A*, nel secondo quello di *B*, ecc.; nel qual caso il valore medio, che ottengono i prodotti, è precisamente eguale alla media dei due valori massimi. Ma in luogo di ricorrere a questa inutile oscillazione del valore e della domanda, le due nazioni preferiranno di stabilire senz'altro quel valore medio, che nel fatto ottengono i prodotti, e questo sarà pertanto il valore normale internazionale.

« Questo valore, appunto perchè è la media dei due valori massimi, è equidistante da entrambi; quindi la *perdita che fanno le due nazioni*, rinunciando a stabilire il valore massimo, è *eguale*, ed è perciò garantita la persistenza del valore per tal modo stabilito » (4).

In altri termini anche pel Loria, come pel Menger e pel Böhm-Bawerk, tra un monopolista disposto a dare sino a $21x$ per y e l'altro disposto a ricevere anche $11x$ per y , si stabilirà la ragione di scambio $\frac{16x}{y}$.

(1) Op. cit., p. 177-78.

(2) *Haben beide Theile im Feilschen gleiches Geschick, so wird auch der Preis annähernd in der Mitte des Spielraums... sich feststellen* (op. e loc. cit.).

(3) Il valore della moneta, nella Bib. dell'Economista, serie IV, vol. VI, p. 58-60.

(4) Nel riferirci qui e in appresso a questa opinione del LORIA prescindiamo dal fatto ch'essa è stata espressa per i casi di commercio internazionale, e riterremo che si applichi a monopolisti isolati. È chiaro che due nazioni, aventi il potere esclusivo di produrre ciascuna una data merce, non possono considerarsi come due monopolisti, a meno di supporre che in entrambe i valori degli scambi internazionali siano fissati e mantenuti per atto d'autorità o per accordo fra tutti i commercianti (cfr. BASTABLE, *Theory of international trade*, fourth edit., p. 28). Se ciò non è, l'intensità relativa delle domande reciproche condurrà a determinare la ragione di scambio, e non si vede come « il valore di guadagno massimo può venire imposto alternativamente da ciascuna delle due nazioni ». Nel nostro stesso senso si pronuncia EDGEWORTH, *Economic Journal* 1894, p. 622-23. Alle opinioni del LORIA aderisce, in parte, GRAZIANI, *Istituzioni di Economia politica*, pagg. 216 e 276-78.

7) Evidentemente, dicendo, come fa il Loria, che in tal modo i due contraenti dividono in *parti uguali* il beneficio dello scambio o la perdita che ciascuno di essi fa col rinunciare a scambiare alla ragione di massimo vantaggio rispettivo, si viene ad ammettere che $5x$, che segnano l'equidistanza di $16x$ da $21x$ e $11x$, trattasi di unità di moneta o trattasi di unità di una qualsiasi altra merce, rappresentino la stessa somma di ofelimità così per A come per B (1). Ma poichè non si può in via generale supporre che un'unità di bene abbia la stessa ofelimità marginale per individui diversi, e che per individui diversi sia identica la scala di variazione dell'ofelimità di dosi successive dello stesso bene, ne viene di conseguenza che la media delle ragioni estreme non può essere il punto di equilibrio cercato, se non nel caso eccezionale che tanto l'uno quanto l'altro contraente valuti ugualmente ciascuna unità di beneficio ricavato dallo scambio (2). Se ciò non è, i due contraenti dovranno seguire altre vie nell'allontanarsi dalle ragioni di scambio troppo sfavorevoli all'uno dei due.

Vogliamo essi scambiare a quel punto nel quale è uguale la somma di ofelimità guadagnata da entrambi separatamente (3). Si supponga che B valuti la prima unità di beneficio come 10, la seconda come 9, ecc., nel modo seguente:

Unità di beneficio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Valutazione di ciascuna unità . . .	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

La somma di ofelimità, a seconda del numero di unità di beneficio conseguite, sarà:

10	19	27	34	40	45	49	52	54	55
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

che è rappresentata dall'equazione $u_x = 10,5x - 0,5x^2$, in cui x segna il numero di unità di beneficio.

(1) L'affermazione non regge neppure se si vuol trattare l'argomento non in termini di ofelimità ma di beneficio pecuniario. Vedi il § 4).

(2) Cfr. la nota a p. 15. Ma se il Loria ammettesse ciò, sarebbe in contraddizione con sè stesso dove afferma: If, namely, we could formulate in one concrete figure (?) the final degree of utility of money... we should find that it presents the greatest divergencies according to the disposition of the contracting parties, to their tastes, to the actual condition of their domestic and economic affairs ecc. (*Marshall and Edgeworth on value*, loc. cit., p. 370).

(3) La determinazione grafica di questo punto fu indicata dal prof. GIOVANNI ROSSI nel secondo dei suoi saggi di *Matematica applicata alla teoria della ricchezza sociale*. (Reggio Emilia, 1889) pagg. 66 e segg.; e fu riprodotta dal PANTALEONI nella edizione inglese dei suoi *Principii di Economia pura* (*Pure Economics*, London, Mc Millan, 1898, p. 141).

Per *A* le valutazioni di ogni singola unità di beneficio siano invece date dalla serie:

Unità di beneficio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Valutazione di ciascuna unità . .	19	16	13	10	7	4	1	-2	-5	-8

La somma di ofelimità, per numero di unità di beneficio ottenute, sarà:

	19	35	48	58	65	69	70	68	63	55
--	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

che è rappresentata dall'equazione $u_a = 20,5x - 1,5x^2$.

Per ogni prezzo compreso nella zona di contratto, conformemente alle tabelle precedenti, *B* conseguirebbe rispettivamente le somme di ofelimità:

Prezzi	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	(21,5)
Somme di ofelimità . .	0	10	19	27	34	40	45	49	52	54	55	(55,125)

rappresentate dall'equazione $u_b = 21,5y - 0,5y^2 - 176$ nella quale *y* indica il prezzo, e che è massima per $y = 21,5$ (1).

Ed *A*, a sua volta, conseguirebbe le somme di ofelimità:

Prezzi	21	20	19	18	17	16	15	14,17	14	13	12	11
Somme di ofelimità . .	0	19	35	48	58	65	69	70,04165	70	68	63	55

rappresentate dall'equazione $u_a = 42,5y - 1,5y^2 - 231$, la quale è massima per $y = 14,17$.

Naturalmente, le somme di ofelimità guadagnate dai due contraenti saranno uguali a quel prezzo, pel quale sia:

$$42,5y - 1,5y^2 - 231 = 21,5y - 0,5y^2 - 176$$

e cioè $y^2 - 21y + 55 = 0$.

Una delle radici di quest'equazione è $y = 17,98$. E infatti dalle stesse tabelle appare come intorno al prezzo di 18 si agguagliano le somme di ofelimità guadagnate dall'uno e dall'altro contraente (2). Il prezzo di 17,98 non è la media aritmetica fra 11 e 21, ma è ben più vicino a questo che a quello; il che è necessaria conseguenza del fatto che il decremento di ofelimità di ciascuna unità di beneficio è per *A* più rapido che per *B*, come si scorge dalle due prime tabelle.

Se lo scambio fosse avvenuto, come vorrebbe il Loria, al prezzo di 16, il guadagno di ofelimità pei due contraenti non sarebbe stato uguale, perchè *B* avrebbe guadagnata una somma di 40 e *A* di 65.

(1) Questo massimo è un massimo ideale per *B*, perchè il prezzo di 21,5 è fuori della zona di contratto: il massimo effettivo è dato dal prezzo di 21.

(2) Più precisamente, al prezzo di 17,98 *B* otterrebbe una somma di ofelimità di 48.9298; *A* di 48.2294. La lieve disparità dipende naturalmente dall'aver calcolato solo con piccola approssimazione i decimali nel valore di *y*.

L'equazione ha un'altra radice (3,02) che pel caso in esame è irreali, poichè indica un prezzo il quale si trova fuori della zona di contratto dei due individui.

δ) Un'altra posizione di maggiore reciproca soddisfazione si avrebbe nel punto in cui è massima la somma di ofelimità di *A* e *B* congiuntamente, la quale somma è data dalla serie:

Prezzi	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Somma di ofelimità	55	73	87	97	103	105	103	97	87	73	55

ed è rappresentata dall'equazione $U = 64y - 2y^2 - 407$, la quale è massima per $y = 16$.

Il contratto del tipo δ segna un *massimo collettivistico*: esso assicura la maggior somma di ofelimità ad *A* e *B* congiuntamente, ma ripartisce questa somma in misura assai disuguale fra loro. Vi possono essere condizioni psicologiche le quali inducano *A* e *B* a scegliere un massimo collettivo piuttosto che uno dei massimi individuali relativi; ma non pare che quel punto possa essere scelto da individui animati da spirito di rivalità, se non in quanto non ce ne sia un altro che soddisfaccia meglio a ciò che è l'essenza della rivalità, il non permettere che l'avversario abbia un vantaggio maggiore (o subisca un danno minore) di quello che è ottenuto o subito da sè stesso. L'Edgeworth, infatti, pone quel tipo di contratto a base dell'arbitrato e lo indica come quello a cui si ricorrerà ogni volta che i contraenti, volendo allontanarsi dalle ragioni di scambio decisamente troppo sfavorevoli all'uno o all'altro di essi, tempereranno, con un po' di simpatia pei loro reciproci interessi, la propria rigidità di *homines oeconomici* (1).

Il contratto di tipo γ segna un *massimo individualistico relativo*, in quanto assicura a ciascuno dei due contraenti un massimo di ofelimità compatibile col massimo dell'altro. Tuttavia non pare che esso possa designarsi col Panteleoni come il massimo edonistico per eccellenza (2); poichè il conseguire una somma eguale di vantaggio non può egualmente soddisfare individui che hanno una diversa capacità a conseguirlo e le cui scale di ofelimità crescono e decrescono con rapidità diversa. Si osservi, infatti, che il *massimo assoluto* (effettivo) di ofelimità sarebbe di 55 per *B* e di 70,04165 per *A*, di guisa che, quand'essi contrattano alla ragione di scambio che assicura ad ambedue una somma di ofelimità di 48,9298, *B* sacrifica una somma di ofelimità come 6,0702 mentre *A* ne sacrifica una come 21,11175 (3).

ε) Vale a dire che *A* e *B*, per giungere a quel punto, hanno dovuto allontanarsi l'uno meno l'altro più dal massimo assoluto rispettivo; mentre è

(1) Cfr. *Mathematical Psychics*, pp. 53-6, e *Pure Theory of Taxation* (*Economic Journal*, vol. VII, pp. 550 e segg.).

(2) Op. e loc. cit.

(3) Cfr. LAUNHARDT, *op. cit.*, pp. 30-35 e 39-44.

evidente che essi tendono a restarvi attaccati il più possibile; e, se se ne debbono allontanare, vorranno difungarsene pel più breve tratto che si potrà. Quello che loro interessa maggiormente, in quanto sono sospinti dal proprio interesse esclusivo, non è di conseguire una somma eguale di vantaggio, poichè l'eguaglianza è ottenuta sempre a scapito di qualcuno, ma di subire il minor danno possibile: il che è tanto più evidente, come si vedrà, quando il problema sia ragionato in termini di utile pecuniario piuttosto che in termini di ofelimità (§ n). Il punto ch'essi cercheranno è quindi quello che io chiamerei *punto di minimo ugual sacrificio o massimo di rivalità*, cioè quello in cui i due contraenti si saranno allontanati di ugual tratto, e del più breve fra i possibili, dalle posizioni di massimo assoluto rispettivo. Un tal punto è nel caso nostro determinato dall'equazione:

$$70,04165 - (42,5y - 1,5y^2 - 231) = 55 - (21,5y - 0,5y^2 - 176)$$

$$\text{e cioè } y^2 - 21y + 70,04165 = 0$$

una delle cui radici è $y = 16,842$ (1). Al prezzo di 16,842, infatti, sarà $u_b = 44,27$ e $u_a = 59,31$, e quindi:

$$55 - 44,27 = 70,05 - 59,31 = 10,7.$$

Riassumendo: la serie di prezzi a cui A e B possono contrattare ci presenta un quadro che, in una forma intelligibile a tutti, può essere raffigurato così:

(1) L'altra radice (4,163) è nel caso in esame irrealè perchè indica un prezzo fuori della zona di contratto.

Prezzi	11	12	13	14	15	16	16,842	17	17,59	17,98	18	19	20	21	Massimo assoluto di B Δ
u_b	0	10	19	27	34	40	44,27	45	47,48	48,9298	49	52	54	55	
u_a	55	63	68	70	70,01165	65	59,31	58	52,46	48,9298	48	35	19	0	
$U = (u_a + u_b)$	55	73	87	97	98,30	105	103,58	103	99,94	97,86	97	87	73	55	
$\rho_b = (55 - u_b)$	55	45	36	28	26,74	15	10,73	10	7,52	7,07	6	3	1	0	
$\rho_a = (70,04 - u_a)$	15,04	7,04	2,04	0,04	0	5,04	10,73	12,04	17,58	21,11	22,04	35,04	51,04	70,04	
$\rho_b - \rho_a$	39,96	37,96	33,96	27,96	19,96	9,96	0	2,04	10,06	14,04	16,04	32,04	50,04	70,04	Massimo di eguaglianza fra A e B Δ
															Massimo collettivo di A e B Δ

ρ_b e ρ_a indicano lo svantaggio relativo che risentono B e A, rispettivamente, nello scambiare ad ogni prezzo diverso da quello che assicurerebbe a ciascuno di essi distintamente il massimo assoluto di ofelimità.

$\rho_b - \rho_a$ indica quindi di quanto lo svantaggio relativo dell'uno supera quello dell'altro.

Le espressioni « massimo di eguaglianza » e « massimo di rivalità » debbono essere intese nel senso di massima soddisfazione del desiderio di eguaglianza o di rivalità fra A e B.

Allontanandosi, dunque, dalle rispettive posizioni di *massimo assoluto individuale* per addivenire ad un contratto non troppo sfavorevole ad uno dei due, *A* e *B* penetrano in un territorio (circoscritto da un rettangolo nel quadro), il quale si può chiamare *zona dei massimi relativi*. Essi hanno da scegliere fra parecchi di questi, poichè, oltre ai tre segnati nel quadro, ve ne possono essere altri che corrispondano ad altre soddisfazioni che *A* e *B* vogliano massimizzare. È probabile che, se *A* e *B* contrattano assieme per la prima volta o senz'essere animati da un irreducibile spirito di egoismo, essi si fermino al *massimo collettivo* o al *massimo di eguaglianza*; mentre, se già hanno acquistato coscienza della propria forza ed esperienza della propria capacità di guadagno, non vorranno arrestarsi che al *massimo di rivalità*, il quale ha, su tutti gli altri, questo speciale ed importante carattere di ridurre a zero la differenza fra gli svantaggi relativi risentiti dai due contraenti coll'allontanarsi dalla rispettiva posizione di *massimo assoluto*. Il contratto alla ragione di scambio, data dalla media aritmetica fra i prezzi più sfavorevoli ad *A* e *B* rispettivamente, può esser compreso nella zona dei massimi relativi; ma non offre, in casi ordinari, nessuna speciale caratteristica in base alla quale si possa dire ch'esso sarà scelto a preferenza di altri. *Accidentalmente* può anche coincidere con qualcun altro dei contratti il cui tipo fu da noi studiato; e nel caso nostro, ad esempio, coincide con quello che assicura il *massimo collettivo*. Se però presso i due contraenti fosse identica la scala di valutazione di ciascuna dose di beneficio, e quindi se i valori di u_a e u_b fossero identici ma disposti in ordine inverso rispetto alla scala dei prezzi, nel prezzo medio convergerebbero tanto il massimo collettivo, quanto il massimo di eguaglianza e quello di rivalità (1). Ma la supposizione è troppo arbitraria per poterne trarre una qualsiasi illazione generale.

E pure soltanto tale supposizione potrebbe salvare la tesi del Loria, la quale, scartata quella, non regge più, come s'è dimostrato.

Poichè il supporre, com'egli fa, che i due monopolisti si accorderanno a scambiare una volta alla ragione più favorevole all'uno ed una volta a quella più favorevole all'altro, e il dedurne quindi che la ragione adottata sarà

(1) Se le valutazioni delle singole unità di beneficio fossero tanto per *A* quanto per *B* quelle indicate per *A* a p. 11, si avrebbe:

$$u_a = 42,5y - 1,5y^2 - 231 \text{ che è massima per } y = 14,17 \text{ dove } u_a = 70,04$$

$$\text{e } u_b = 53,5y - 1,5y^2 - 407 \quad " \quad " \quad y = 17,83 \text{ dove } u_b = 70,04$$

Si avrebbe quindi $u_a + u_b = 96y - 3y^2 - 638$ che è massima per $y = 16$ dove $u_a + u_b = 130$ (*massimo collettivo*);

$u_a = u_b$ darebbe $11y - 176 = 0$, cioè $y = 16$, e $u_a = u_b = 65$ (*massimo di eguaglianza*);

e il *massimo di rivalità* sarebbe dato da $70,04 - u_a = 70,04 - u_b$, cioè dalla stessa equazione del *massimo di eguaglianza*.

quella che segna la media aritmetica fra le due estreme, è una mera petizione di principio, in quanto, a parità di forza, un tale accordo non avrà luogo se non quando quella tale ragione di scambio assicuri ai due contraenti quel *massimo relativo* di vantaggio ch'essi vorranno ottenere, essendo costretti a rinunciare al rispettivo *massimo assoluto*. E nei casi ordinari, ripetiamolo, non v'è alcuna ragione per cui quel prezzo medio debba essere il punto in cui si realizzi il massimo collettivo, o di eguaglianza o di rivalità (1).

Nè poi è esatto che il Marshall e l'Edgeworth non abbiano veduto che fra le infinite ragioni di scambio, contenute nella zona di contratto di due individui, ve n'è qualcuna che assicuri più stabilmente delle altre una posizione di equilibrio. Il Marshall, infatti, dopo aver affermato che la ragione di scambio fra due individui è, entro la zona dei contratti possibili, governata dal caso, soggiunge: « V'è, tuttavia, una ragione di scambio che ha qualche diritto ad esser chiamata la vera ragione di scambio di equilibrio (*the true equilibrium rate*), poichè, una volta adottata, i contraenti continuerebbero ad attenersi. È chiaro che se moltissime noci dovessero ogni volta esser date per una mela, *B* non sarebbe disposto a fare che poche contrattazioni; mentre, se ne fossero date pochissime, sarebbe *A* a non voler contrattare che per poco. Vi deve essere una qualche ragione intermedia alla quale essi sarebbero disposti a contrattare in eguale misura... Questa è la vera posizione di equilibrio, ma non v'è ragione di supporre che sarà raggiunta in pratica » (2).

Il Marshall non s'indugia a determinare dove si trovi questo punto teorico di equilibrio, perchè egli non parte dalla ipotesi di individui di *uguale forza ed intelligenza economica*, ma da quella, assai più conforme alla realtà, di individui di forza diversa, talchè lo scambio può cominciare ad una ragione assai più favorevole all'uno che all'altro. Egli quindi considera come un mero caso che lo scambio s'inizi e prosegua alla vera ragione di equilibrio, e perciò conclude non essere il caso di supporre che quella posizione « sarà raggiunta in pratica ».

E quanto all'Edgeworth, in più pagine della *Mathematical Psychics*, e specialmente in quelle dedicate al principio dell'arbitrato, egli ricerca appunto per quali considerazioni possa venire a restringersi l'indeterminatezza del contratto fra due individui, e quale tipo di contratto essi sceglieranno, volendo recedere dalle posizioni, mutamenti incompatibili, di massimo vantaggio assoluto. « Le due parti », egli scrive, « possono convenire di commutare la probabilità, che ciascuna di esse ha rispetto ad uno qualsiasi degli accordi possibili, per la certezza di uno di questi accordi il quale possiede certi caratteri distintivi e certe peculiari attrattive, come sopra s'è descritto: il contratto

(1) Vedi la prima nota del § 2.

(2) *Principles*, p. 414.

utilitario. Oppure forse, ponendo mente all'intera linea dei contratti possibili, esse potrebbero convenire di « dividere la differenza » e d'incontrarsi presso il punto centrale: la « media quantitativa », come si potrebbe dire. Ebbene, in primo luogo questa media quantitativa sarebbe probabilmente più vicina al punto utilitario; e, inoltre, questo stesso concetto di « media » sembra essere la propaggine di una rudimentale giustizia « implicita », atta in un'atmosfera dialettica a diventare il fiore della « media qualitativa » della equità utilitaria » (1).

In queste parole, anzi, il Loria potrebbe trovare un sostegno alla propria tesi. Senonchè la « media quantitativa » è indicata dall'Edgeworth semplicemente come uno dei tanti punti in cui, meglio che nei due estremi, si possono contemperare i contrastanti interessi dei due contraenti; laddove una vera posizione di equilibrio si ha soltanto in uno di quei punti in cui sia massima la soddisfazione di quel particolare sentimento che li ha indotti ad allontanarsi dalle rispettive posizioni di massimo assoluto.

§) S'è supposto finora che i due individui possano muoversi entro la zona di contratto senza che lo spostarsi da un punto di minore verso uno di maggiore vantaggio costi nulla ad alcuno dei due. Questa supposizione è conforme alla realtà nel caso di contratto non ancora iniziato fra due individui di ugual forza economica; mentre, se si tratta di contratto da rinnovarsi con vantaggio di una delle parti, è più ragionevole supporre che ciò non avrà luogo senza una lotta, e quindi una somma di costi, la quale da una delle parti sarà sostenuta per migliorare la condizione sua e dall'altra per resistere al peggioramento della propria.

A e *B*, ad esempio, abbiano contrattato al prezzo di 14,17. Ora *B*, divenuto forte e consapevole della sua forza, voglia modificare il primo contratto per un altro al prezzo, magari, di 21. *A* resisterà, naturalmente, a questa pretesa che ridurrebbe a zero il suo vantaggio. Ma questa lotta — che potrebbe essere un conflitto della natura di uno sciopero o di una serrata fra *B*, gruppo monopolistico di operai, e *A*, gruppo monopolistico d'imprenditori — avrà per le due parti un costo, il quale, misurato in termini di ofelimità, potrebbe esser tale che il vantaggio netto di *B*, quand'anche avesse ottenuta la vittoria, sarebbe al massimo di 45, e quello di *A*, quand'anche la sua resistenza avesse pieno successo, si ridurrebbe a 52,46.

(1) *Mathematical Psychics*, p. 55. Cfr. anche p. 134 e segg. Il contratto utilitario è per l'Edgeworth quello che massimizza l'ofelimità totale dei due contraenti, in contrapposto al contratto egoistico che massimizza l'ofelimità di uno di essi.

della lotta. A *fortiori*, se per *A* il costo del conflitto fosse zero, egli non si sottometterebbe a nessuna decisione arbitraria, che gl'imponesse una ragione di scambio diversa da 14,17, poichè sarebbe certo che *col tempo* il costo del conflitto per *B* crescerebbe di tanto da ridurre a non più di 28,26 il suo vantaggio netto in caso di vittoria.

In tal caso, dunque, la *zona d'arbitrato* si restringerebbe ad un semplice punto. Ma s'è detto *col tempo*: e, invero, siccome sarebbe irragionevole escludere affatto che anche per *A* il costo del conflitto, quanto meno a partire da un certo punto, sia una funzione crescente della sua durata, bisognerà determinare il periodo di tempo durante il quale quel costo rimane zero per *A*. Poichè, se entro quel termine il costo del conflitto per *B* non è cresciuto di tanto da ridurre a 28,26 il suo vantaggio netto in caso di vittoria, comincerà a formarsi una *zona d'arbitrato*, la quale si estenderà tanto più a destra del prezzo 14,17 quanto più rapidamente crescerà la previsione del costo presso *A*. « Ogni aumento », dice giustamente il Pigou, « del costo previsto del conflitto per l'una o per l'altra parte rende più probabile l'esistenza di una *zona d'arbitrato*, e, quand'essa esiste, fa sì che ne cresca l'estensione » (1).

Ma se la grandezza della *zona d'arbitrato* dipende dalla grandezza del costo previsto dalle due parti, può darsi, contrariamente a quanto pare che pensi il Pigou, che questo costo, anche nel caso che sia positivo per entrambi contendenti, sia appena appena tale da ridurre quella zona ad un semplice punto (2).

(1) *Op. e loc. cit.*, 225.

(2) Nella nota a p. 223 il Pigou dice erronea l'opinione di quegli autori (Schulze Gaevernitz, Pantaleoni) i quali sostengono che una decisione arbitraria, che assicuri l'equilibrio fra contraenti in disaccordo fra loro, non può non esser tale che *homines oeconomici* perfetti non possano giungervi da sè, senza bisogno dell'arbitro. (Le parole del Pantaleoni citate dal Pigou non pare che facciano perfettamente al caso; meglio appropriate sarebbero quelle della nota a p. 141 della *Pure Economics*). Tale affermazione, dice il Pigou, proviene dall'ammettere che, quando tutti i fatti son noti alle due parti, il *locus* dell'arbitrato sia necessariamente un punto; mentre ciò non avviene fra egoisti che in due casi: 1° quando il pomo della discordia sia indivisibile; 2° quando il conflitto non costerebbe assolutamente nulla alla parte più forte.

A noi sembra, com'è detto nel testo, che anche in qualche altro caso la *zona d'arbitrato* può restringersi ad un punto; e che, ad ogni modo, entro di essa, qualunque sia la sua ampiezza, v'è qualche punto di massimo vantaggio che *homines oeconomici* perfetti potrebbero raggiungere da sè. Non crediamo quindi che dal punto di vista della teoria pura sia necessario che il giudizio arbitrario sia opera di terzi estranei al conflitto. Bensì ciò nella massima parte dei casi è necessario in pratica, sia perchè occorre una forza moderatrice per persuadere i contendenti ad allontanarsi dalle posizioni di massimo individuale assoluto;

Ne l'esistenza di una *zona d'arbitrato* di una certa ampiezza esclude che entro di essa vi sia un punto il quale determini un contratto preferibile a tutti gli altri per le due parti *simultaneamente*. Si osservi infatti che anche gli assetti compresi nella *zona d'arbitrato* giacciono *in ordine inverso di desiderabilità* per *A* e per *B* rispettivamente. L'arbitro, che imponesse ai contendenti la ragione di scambio 17, non darebbe a *B* più di quanto egli avrebbe conseguito combattendo; e quindi in quel punto il vantaggio dell'essersi rimesso all'arbitrato è zero per *B*, mentre ha una certa grandezza positiva per *A*. Il caso inverso si avrebbe, se la ragione di scambio arbitrale fosse 17,59. Vi sarà dunque qualche posizione intermedia in cui sarà uguale per *A* e per *B* il vantaggio loro apportato dal far decidere la contesa dall'arbitrato piuttosto che dalla lotta. Essendo ora 45 e 52,46 le due somme di massimo assoluto effettivo che *B* ed *A*, dopo la lotta, potrebbero conseguire, quella posizione sarà determinata dall'equazione

$$52,46 - (42,5y - 1,5y^2 - 231) = 45 - (21,5y - 0,5y^2 - 176)$$

che dà $y = 17,42$. E questo punto si potrebbe chiamare *massimo arbitramentale*, cioè massimo di reciproca soddisfazione data dall'arbitrato (1).

Come si è ammesso che due contraenti possano voler massimizzare il loro vantaggio collettivo o giungere ad un massimo di eguaglianza, così si può a maggior ragione pensare che un arbitro voglia ispirare la sua decisione ad uno di questi due principii. Ma può accadere (come appunto nel caso nostro) che il *massimo collettivo* e il *massimo di eguaglianza* per *A* e per *B* giacciono fuori della *zona di arbitramento*; e allora l'arbitro non potrà far altro che scegliere entro la zona la posizione che segna il minimo divario da quella che avrebbe voluto raggiungere.

sia perchè, non conoscendosi da ciascuno degli avversari il costo che il conflitto avrebbe per l'altro, la *zona d'arbitramento* sarebbe indeterminata; mentre è ufficio del terzo estraneo appunto di indagare gli eventuali costi rispettivi e decidere in base ad essi.

(1) Si potrebbe pensare che *A* e *B* vogliano considerare come loro massimi assoluti *ideali* entro la *zona d'arbitramento* quella somma di vantaggio ch'essi rispettivamente otterrebbero nel punto in cui la decisione arbitrale è la meno favorevole all'avversario, cioè la somma di 58 per *A* e di 47,48 per *B*. In tale ipotesi, volendo scostarsi il meno possibile da questa posizione più vantaggiosa, essi, analogamente a quanto si è detto in §, addiverrebbero alla ragione di scambio 17,187 data dal valore di y nell'equazione:

$$58 - (42,5y - 1,5y^2 - 231) = 47,48 - (21,5y - 0,5y^2 - 176)$$

e questo punto segnerebbe un *massimo di rivalità* entro la *zona d'arbitramento*.

Ma poichè tale punto è per l'uno dei due (per *B* nel caso nostro) meno conveniente del *massimo arbitramentale*, chi ne resterebbe danneggiato potrà costringere l'altro alla lotta, cioè a riconoscere come base dell'accordo il suo nuovo massimo assoluto effettivo e non già il suo massimo assoluto ideale.

n) Tutte le soluzioni, in cui finora ci siamo imbattuti, sono ugualmente valide qualora i due contraenti vogliano massimizzare, non già una somma di ofelimità, ma una somma di guadagno pecuniario. Vale a dire che u_a e u_b possono esprimere redditi netti in moneta dei due monopolisti, senza che per ciò muti la natura e la soluzione dei problemi che ci siamo proposti (1). E messa la questione in tali termini, non occorre nemmeno più indagare se uguali somme di moneta possono rappresentare uguali somme di ofelimità presso individui diversi, poichè tale ricerca sarebbe ultronea ai fini del problema (2). Dippiù, parecchie delle soluzioni innanzi esposte acquistano un assai maggior rilievo e una maggior forza persuasiva se siano ragionate, quando la natura del problema lo comporti, in termini di vantaggio pecuniario che non quando siano espresse in termini di ofelimità. Il dire, infatti, che A e B vogliono raggiungere un massimo edonistico di eguaglianza o di rivalità, implica due cose: 1° che l'ofelimità di A possa compararsi con quella di B ; 2° che il *quantum* raggiunto dall'uno eserciti una certa sensazione piacevole o spiacevole sulla psiche dell'altro. Senza negare nè l'una nè l'altra cosa, osserveremo soltanto che, volendo restare nell'ambito di fatti puramente economici, riesce malagevole il rendersi ragione del come e del perchè ad A possa importare che B sia più o meno o ugualmente soddisfatto (felice) che lui. Non neghiamo che questo sentimento possa esistere ed agire come un movente psichico; ma crediamo che le azioni, che ne deriveranno, trascenderanno il più delle volte i limiti del campo dei fatti economici.

Può invece importar molto ad individui, i quali hanno fra loro rapporti economici, che l'uno non sia più ricco dell'altro; oppure che, dovendo ciascuno rinunciare ad un massimo di vantaggio pecuniario, la perdita sia uguale per ambedue. La ricchezza, infatti, è *potenza* nel campo economico; e chi più ha può con maggior vigoria assalire l'avversario, o più lungamente ed efficacemente resistergli (3).

Per tali ragioni sembra che si debba introdurre una distinzione prima di

(1) Evidentemente, neppure in questo caso il prezzo medio presenta caratteristiche tali da essere senz'altro prescelto da monopolisti che debbano rispettivamente recedere dalla posizione di massimo assoluto, a meno che non si avverino le condizioni di cui nella nota a pag. 15. Ciò infatti che interessa ai monopolisti non è già l'altezza del prezzo, ma la grandezza di u_a e u_b , la quale dipende, oltre che dal prezzo, dalle quantità vendute o comperate ad ogni prezzo e dalle spese sostenute; quantità le quali non v'è ragione di presumere uguali per A e B .

(2) Il che però non esclude che anche questa considerazione si possa introdurre, se si vuole. Basterà allora convertire i singoli redditi monetari netti nelle somme di ofelimità che essi rappresentano, e ragionare su queste.

(3) Vedi p. 32.

accettare l'opinione espressa da Auzpitz e Lieben dove affermano che, nel caso di una coalizione d'imprenditori contro una coalizione di operai, il prezzo del lavoro, qualora nessuna delle due organizzazioni si acconci a lasciarsi sfruttare monopolisticamente dall'altra, si stabilirà in quel punto in cui è massimo il *Gemeinnutzen*, e quindi in cui è zero il puro *Monopolsnutzen*, per amandue i contraenti; cioè nello stesso punto d'intersezione della curva di domanda con la curva d'offerta che sarebbe determinato dalla libera concorrenza (1). Se le due organizzazioni possono fissare non già semplicemente il saggio di remunerazione del lavoro, ma la quantità di lavoro o di salario, vi sarà un punto di massimo utile netto monopolistico per ciascuna delle due, che non sarà abbandonato se non per quella posizione che abbiamo chiamata di *minimo ugual sacrificio* o *massimo di rivalità*. In tale ipotesi non regge evidentemente l'argomento che il contratto al punto d'intersezione della curva di domanda con la curva di offerta « corrisponde non soltanto ad equità (*Billichkeit*) perchè in quel punto sono eguali il costo e l'utilità dell'ultima unità di prodotto; ma anche al beninteso interesse reciproco, perchè il salario, cioè il ricavo degli operai per ogni unità di prodotto, è uguale alla loro fatica — al loro costo — per l'ultima unità, e perchè l'istessa uguaglianza si avvera da parte degli imprenditori fra l'utilità e la spesa » (2). Non sono queste infatti le condizioni che monopolisti mirano a realizzare.

In concreto, però, le organizzazioni d'industriali e di operai, nella conclusione di un contratto collettivo di lavoro, mirano generalmente a fissare soltanto un saggio di remunerazione e non la quantità complessiva di lavoro o di salario; e questa limitazione alla loro condotta monopolistica deve, come dice il Pigou (3), considerarsi come inerente alla loro natura.

(1) *Untersuchungen über die Theorie des Preises*, p. 381: ma il passo va messo in relazione a quanto è detto nell'ultimo periodo di p. 24.

Si badi a non confondere la terminologia di AUSPITZ e LIEBEN con espressioni, usate in questo scritto, di forma simile ma di contenuto diverso. Così il loro *Gemeinnutzen* (somma del beneficio del produttore o utile d'alienazione [*Verkaufsnutzen*] e del beneficio del consumatore o utile d'acquisto [*Ankaufsnutzen*], ad ogni dato prezzo) è cosa affatto diversa dall'*utile collettivo* di due monopolisti di cui nel § 2: anzi il *Gemeinnutzen* è massimo dove cessa ogni appropriazione monopolistica di parte dell'utile d'acquisto o di alienazione.

Il loro *Monopolsnutzen*, poi, non è tutto il reddito o guadagno del monopolista, ma soltanto l'eccedenza sull'utile d'alienazione (o sull'utile d'acquisto) guadagnata, ad ogni dato prezzo, in virtù del monopolio. Ciò che il monopolista cerca di massimizzare è la somma di *Verkaufs* (o *Ankaufs*) *nutzen* e di *Monopolsnutzen*.

(2) AUSPITZ e LIEBEN, *op. e loc. cit.*

(3) *Op. e loc. cit.*, pp. 210-11. Cfr. anche EDGEWORTH, *Mathematical Psychics*, pp. 48 e 134-38 e *Giornale degli Economisti*, 1891, marzo, p. 238-45; SIDGWICK, *Principles*, p. 348.

Il che vuol dire che i contratti fra di loro si assomigliano meno a contratti fra monopolisti puri e più a contratti fra mercati chiusi, su ciascuno dei quali vi sia una certa mobilità dei singoli individui: l'intersezione delle curve di domanda reciproca segna, allora, il punto di equilibrio (1). Ma resta sempre a considerare il fatto che se la coalizione, come tale, vuol conseguire il massimo di guadagno netto pecuniario, e se questo massimo è dato, così per gl'imprenditori come per gli operai, da un punto diverso da quello d'intersezione, le due organizzazioni debbono tendere, limitando l'offerta rispettiva, a portarsi verso il rispettivo punto di massimo; e quindi si formerà fra di loro una *zona di contratto* e una *zona di arbitrato* con tutte le conseguenze di cui si è discusso nei paragrafi precedenti. La politica dei sindacati operai, diretta a imporre che gl'industriali non impieghino che operai sindacati, a restringere il numero di questi, a limitare le ore e la quantità di lavoro, a mantenere coi loro fondi gli scioperanti e i disoccupati, mira appunto a quello scopo; poichè quanto più tali condizioni si cumulano, tanto più il sindacato s'accosta alla posizione d'un vero monopolista.

5) Consideriamo ora il caso di un duopolio, cioè di due produttori rivali che dispongano fra loro di tutta l'offerta di una data merce, e che contrattino con gruppi di compratori concorrenti. L'Edgeworth ha affermato che, se la provvista di ciascuno dei due non è tale da potere da sola soddisfare alla domanda complessiva del mercato, l'equilibrio è indeterminato, perchè ciascuno dei due produttori diminuirà continuamente il prezzo per sottrarre all'altro parte della sua clientela e per giungere a smerciare tutta la propria provvista. Ma disceso il prezzo a tal punto, esso sarà riportato dall'altro al punto che gli assicura il massimo utile netto, non avendo più da temere che l'avversario possa nuocergli ancora con una ulteriore diminuzione di prezzo. L'avversario ora non potrà che seguire il suo esempio, ritornando al prezzo più alto che gli convenga stabilire, e ricominciando così una nuova gara, per effetto della quale il prezzo oscillerà continuamente fra la posizione di massimo utile netto dell'uno o dell'altro produttore e il punto in cui l'intera provvista di uno dei due sarebbe smerciata (2).

Obbietta invece il Loria che « in tal caso la legge generale del valore di monopolio opererà nella maniera più semplice e più ovvia; e cioè che i due monopolisti, *invece di continuare una lotta* improficua di ribasso e rialzo dei prezzi, *concorderanno* fra loro il valore a quel punto che assicuri il mas-

(1) Vedi la nota 4^a a p. 9.

(2) *La teoria pura del monopolio* nel *Giornale degli Economisti*, luglio 1897, p. 20 e seg. Cfr. anche *La théorie mathématique de l'offre et de la demande* (nella *Revue d'Economie politique*, 1891, p. 16-18, e *Mathematical Psychics*, p. 116.

simo profitto al loro capitale collettivo. E tale valore sarà unico e strettamente determinato » (1).

La soluzione del Loria, come si scorge dalle parole qui riprodotte in corsivo, non tiene conto delle premesse poste dall'Edgeworth, il quale considera appunto il caso che i due produttori *vogliono lottare* fra loro. L'Edgeworth, infatti, aveva ripreso in esame, per correggere la soluzione data dall'economista francese, il problema posto da Cournot là dove immagina che due possessori di due sorgenti di una identica acqua minerale provvedano congiuntamente il mercato. Ciascuno per conto proprio, dice il Cournot, tenterà con tutti i mezzi di aumentare il suo reddito; e soggiunge: « Abbiamo detto *ciascuno per conto proprio*, e questa restrizione è essenziale, poichè se si accordassero per avere il massimo reddito, i risultati sarebbero ben diversi; e, considerati rispetto al consumatore, sarebbero identici a quelli ottenuti pel monopolio » (2). Il Cournot, dunque, come ripete anche in appresso, riconosce che, se le due sorgenti fossero nello stesso dominio o se i produttori si fossero *accordati*, il prezzo sarebbe stato determinato dall'equazione che rende massimo l'utile totale dei due produttori. Ma egli esclude deliberatamente l'accordo, sia per una necessità teorica, in quanto egli si propone di studiare a grado a grado il passaggio dal monopolio fino alla libera concorrenza perfetta; sia per una considerazione pratica, in quanto, pur riconoscendo che la lotta riuscirà in definitiva dannosa ad entrambi, egli stima che non si possa « nel mondo morale supporre l'esistenza di uomini esenti da errore o sconsideratezza, del pari che nel mondo fisico non si possono ammettere corpi perfettamente rigidi, oppure appoggi perfettamente fissi » (3).

È dunque con queste premesse e con le condizioni poste dal Cournot e dall'Edgeworth che bisogna ragionar del problema. E allora non è controvertibile la soluzione che il secondo ne dà. Siano, infatti, due produttori, ciascuno dei quali possa portare sul mercato ogni giorno 100 unità di una merce

(1) Marshall and Edgeworth on value, loc. cit. p. 365-66.

(2) Cfr. COURNOT, *Ricerche intorno ai principii matematici della teorica delle ricchezze*, cap. VII (*Bib. dell'Econ.*, serie III, vol. II, p. 116).

(3) *Ibid.*, p. 118. Questa premessa di Cournot è l'opposta di quella che è stata introdotta nello studio di taluno dei problemi esaminati nei paragrafi precedenti. È evidente che l'una non preclude necessariamente la via all'altra, poichè anzi il considerare *homines oeconomici* perfetti non è che un avviamento allo studio più complesso di casi reali. Del resto, è dubbio se nel problema di Cournot il rinunziare all'accordo sarebbe atto « di errore o sconsideratezza », in quanto ciascuno dei produttori può ragionevolmente sperare di distruggere completamente l'avversario, obbligandolo a vendere a prezzi bassissimi. La pratica del *underselling* è adoperata, spesso con successo, da ogni monopolista o sindacato che si veda minacciato da rivali.

stessa (o rivale); e sia la domanda complessiva del mercato rappresentata dall'equazione $D = 110 - 10x$, e l'utile netto dei venditori (astruendo dalle spese di produzione) dall'equazione $U = 110x - 10x^2$ (che è massima per $x = 5,5$); in modo da aversi la serie seguente:

Prezzi.	0,5	1	2	3	4	5	5,5	6	7	8	8,25	9	10
Unità smerciate	105	100	90	80	70	60	55	50	40	30	27,5	20	10
Utile netto . . .	52,5	100	180	240	280	300	302,5	300	280	240	226,875	180	100

Se *A* comincia a negoziare da solo su questo mercato, egli metterà in vendita soltanto 55 unità al prezzo di 5,5, perchè tale combinazione gli assicura il massimo utile netto. Sopraggiunga ora *B*: a lui non conviene di gettare d'un tratto sul mercato una parte della sua provvista giornaliera, per esempio 50 unità, perchè il prezzo discenderebbe a 0,5, e l'utile netto complessivo sarebbe appena di 52,5 da dividersi fra *A* e *B* in proporzione delle vendite rispettive. *A* quindi converrà meglio stabilire il prezzo di 5, togliendo ad *A* la sua clientela ed allargando lo smercio. Ma per la stessa ragione ad *A* converrà ora fissare il prezzo di 4, e così di seguito fino a che si sia arrivato al prezzo di 1, al quale l'intera provvista di *B* sarà smerciata. Ora *A* può riportare il prezzo a 5,5; perchè *B* nè può più abbassarlo con proprio vantaggio, nè trova il suo tornaconto a mantenerlo ad 1, potendo guadagnar di più fissandolo a 5. E così la gara ricomincia da capo.

Non pare però che quest'esempio giustifichi una generalizzazione così ampia come quella contenuta nell'affermazione dell'Edgeworth sulla instabilità perpetua del mercato ogni volta che vi si trovino a fronte monopolisti rivali (1). La instabilità dipende, in questo esempio, dal fatto che ciascuno dei due produttori, per smerciare tutta la sua provvista, deve escludere l'altro dal mercato. Il risultato può essere diverso, se si muta questa condizione del problema. Si supponga, infatti, che *A* e *B* dispongano giornalmente soltanto di 27,5 unità di merce, e che *A* abbia cominciato a venderle al prezzo di 8,25. *B*, sopraggiungendo, ribasserà il prezzo a 8, *A* a 7; e così di seguito fino a che *B* avrà fissato il prezzo a 5,5. Ma a questo prezzo anche *A* può smerciare tutta la sua provvista; e il ristabilir quello di 8,25, ora ch'egli conosce qual è l'esito finale della lotta, può parergli un inutile rischio e perditempo. Il punto più basso, cioè il prezzo di 5,5, cui i due rivali giungono in questa seconda gara, non può rassomigliarsi al punto più basso, cioè al prezzo di 1, cui giungevano quando ciascuno disponeva di 100 unità di merce. Al prezzo di 1, *B* avrebbe smerciato tutta la sua provvista, ma il guadagno di *A* sarebbe stato zero; onde la necessità per lui di approfittare dell'estenuazione di *B* per cercare di fare qualche scambio a un prezzo più alto. Al prezzo

(1) *La teoria pura del monopolio*, loc. cit., pp. 20 e seg. e 405-6.

di 5,5, nella seconda ipotesi, il guadagno di *A* e *B* simultaneamente è invece tale che non sarebbe maggiore neppure se essi si mettessero d'accordo. Il prezzo di 5,5, nel primo caso, è tale che ciascuno dei due produttori dissociati tende ad allontanarsene nella lotta, senza che l'altro abbia la facoltà di richiamarlo; poichè l'intervento effettivo sul mercato del secondo produttore con una qualsiasi porzione della sua merce non farebbe altro che provocare un ulteriore ribasso del prezzo. Nel secondo caso, invece, il prezzo di 5,5 è tale che, se pure uno dei due volesse allontanarsene per un prezzo più alto, l'altro potrebbe immediatamente ritrascinarlo mettendo sul mercato tutta la sua provvista. Anche senza un accordo formale, dunque, i due produttori, nella seconda ipotesi, si fermeranno al prezzo che assicurerebbe loro il massimo guadagno netto complessivo. È vero che, se si ammette con Cournot l'azione dell' « errore o della sconsideratezza », neppure in questo caso si potrebbe escludere la possibilità che la gara ricominci da capo. Ma da quanto or ora s'è detto sulla diversità di posizione dei due contendenti nella prima e nella seconda ipotesi, è facile scorgere che l' « errore o la sconsideratezza », nel secondo caso, sarebbe tanto maggiore che nel primo, da potersi negare che negozianti di media accortezza vi possano cadere.

III. — Sull'ofelimità marginale della moneta.

Come sia diversa la questione se l'indeterminatezza del contratto sia maggiore o minore in condizioni di concorrenza o di monopolio bilaterale, dalla questione se un contratto dell'ultima specie sia più o meno determinato a seconda che si suppone costante o variabile l'ofelimità marginale della moneta. — Come non sia esatta l'affermazione che in una economia monetaria non si possano dar casi di monopolio d'acquisto. — Come l'ofelimità marginale della moneta, essendo in funzione della quantità di moneta, dei prezzi, e delle ofelimità marginali dei beni, debba di regola considerarsi variabile; ma come in parecchi casi si possa presumere che le variazioni siano inapprezzabili o si compensino.

L'obiezione che la indeterminatezza della posizione di equilibrio in uno scambio fra due individui derivi piuttosto dall'assenza di concorrenza che dalla variabilità dell'ofelimità marginale delle due merci permutate, era già stata mossa dall'Edgeworth al Marshall al primo apparire dei *Principles of Economics*; ma dall'Edgeworth stesso era stata prontamente ritrattata (1).

(1) Cfr. EDGEWORTH, Osservazioni sulla teoria matematica dell'Economia politica. — BERRY, Alcune brevi parole sulla teoria del baratto di A. Marshall. — EDGEWORTH, Ancora a proposito della teoria del baratto, nel *Giornale degli Economisti*, marzo, giugno e ottobre 1891.

Sembra quindi che il Loria, nel riproporla, non abbia tenuto stretto conto delle condizioni sotto le quali il Marshall ha enunciata la sua proposizione.

Dopo di avere, infatti, riprodotta la dimostrazione del Marshall, il Loria soggiunge: Ora, prima di discutere gli abili argomenti dell'eminente economista, noi crediamo che sia necessario distinguere secondo che lo scambio in questione ha luogo fra due monopolisti, o fra un monopolista ed un produttore in condizioni di libera concorrenza, o ancora fra due produttori in regime di libera concorrenza; perchè il risultato è assolutamente diverso per ciascuno di questi casi » (1). E continua dimostrando come la ragione di scambio diventi sempre più determinata a misura che dal caso di monopolio assoluto si passi a quello di libera concorrenza perfetta.

Ora, non è punto questo il problema propostosi dal Marshall, il quale, come di leggieri s'intende, non può non affermare egli pure che in condizioni di libera concorrenza l'equilibrio è più certamente raggiunto che in condizioni di monopolio bilaterale. Il problema è invece quest'altro: se nello scambio fra *due individui isolati* (2), l'equilibrio è più certamente raggiunto ad una data ragione di scambio, quando è variabile l'ofelimità marginale di ambedue le merci, o quando è costante quella di una di esse. E il Marshall dimostra — cosa che il Loria non contesta — che quando si reputa costante l'ofelimità marginale di una delle merci, vi è una determinata ragione di scambio alla quale lo scambio cesserà (3); mentre, se l'ofelimità marginale di ambedue le

(1) *Loc. cit.*, p. 368.

(2) Nella *Nota sul Baratto* il MARSHALL raffigura prima il caso di due individui isolati e poi quello di due gruppi d'individui che barattano assieme una volta tanto; nè nella seconda ipotesi egli postula che siano presenti le condizioni di una concorrenza perfetta, perchè ammette che i più abili negozianti dell'uno o dell'altro gruppo siano riusciti a concludere contratti particolarmente favorevoli a sè stessi (*Principles*, pp. 414-15). Si tratta insomma di un mercato imperfettamente organizzato. Il LORIA invece immagina che *due* individui, un venditore e un compratore, possano trovarsi nella condizione di monopolio bilaterale, di monopolio unilaterale o di libera-concorrenza perfetta, delle quali ipotesi la seconda e la terza specialmente possono a prima vista sembrare assai strane. Vuol dire però che quand'egli immagina un venditore (o un compratore) in condizioni di concorrenza, raffigura questo individuo come il *tipo* di un operatore su di un mercato perfettamente organizzato; o, per usare una espressione dell'Edgeworth, se lo rappresenta non già come un *atomo catallattico*, ma come una *molecola* (vedi la nota 3^a a p. 4 di questo scritto). La cosa va però avvertita, perocchè è evidente che, quando l'individuo rappresenta tutto il gruppo dei venditori (o dei compratori) su di un mercato perfettamente organizzato, non si può ragionare sulle medesime quantità su cui si ragiona quando l'individuo rappresenta unicamente sè stesso, come pare che il Loria faccia a p. 369.

(3) MARSHALL intende che l'equilibrio è determinato quand'è determinata la ragione di scambio finale. Egli quindi prescinde dalle quantità di merci che

merci è considerata variabile, lo scambio potrà cessare a ragioni di scambio diverse, secondo il diverso vantaggio che dalle contrattazioni precedenti hanno ritratto i due permutanti.

Senonchè il Loria si vale della pacifica affermazione che in regime di concorrenza la ragione di scambio finale è più certamente determinata che nel caso di monopolio bilaterale per spiegare, in modo diverso dal Marshall, il fatto che l'indeterminatezza della ragione di scambio è minore negli scambi contro moneta che nei baratti. La ragione di ciò, egli sostiene, non è già che l'ofelimità marginale della moneta possa reputarsi costante, ma che la moneta è *ottenuta* in condizioni di libera concorrenza, mentre i baratti possono aver luogo fra merci monopolizzate. « Ora, siccome il monopolio bilaterale implica una pluralità di valori, mentre il monopolio unilaterale e la concorrenza danno origine a un valore unico e determinato, noi abbiamo in ciò il nocciolo della spiegazione come mai il baratto conduca immediatamente a più valori... mentre la vendita conduce necessariamente e immediatamente a un valore che è unico e determinato » (1).

Due osservazioni vanno fatte a queste affermazioni.

a) Neppur qui la questione è mantenuta nei termini in cui l'ha messa il Marshall. Si confronti infatti il passo che dice: « Quest'incertezza sulla ragione di scambio a cui si raggiunge l'equilibrio non dipende dal fatto che una merce sia scambiata con un'altra merce invece di essere comperata con moneta. Dipende dal fatto che noi dobbiamo considerare le utilità marginali delle due merci come variabili, ecc ». (2). Risulta da esso che la ragione di scambio finale è indeterminata *anche* negli scambi contro moneta, se l'ofelimità marginale della moneta è reputata variabile per i due contraenti; ed è determinata *anche* nei baratti se è reputata costante l'ofelimità marginale di entrambe le merci. Questa è la tesi generale che bisognava combattere: la distinzione, poi, che il Marshall fa tra compravendita e baratto, perchè in quella può generalmente reputarsi costante l'ofelimità marginale della moneta, è un corollario che può accogliersi o respingersi, o accettarsi entro i limiti di una casuistica più o meno minuta — del che, del resto, è convinto il Marshall stesso — senza che per ciò la tesi generale venga ad essere infirmata.

b) La proposizione che la moneta è « *ottenuta* in condizioni di libera concorrenza (3) », è che quindi la compra-vendita avviene sempre in condizioni

saranno state, a scambio compiuto, complessivamente permutate; tuttavia egli accenna pure a una ragione di scambio alla quale i due permutanti sarebbero disposti a contrattare in uguale misura, senza però insistervi per le ragioni dette a pag. 16.

(1) *Marshall Edgeworth on value, loc. cit.*, p. 371.

(2) *Principles*, p. 416.

(3) Questa espressione è ambigua, potendo significar tanto che la moneta

di monopolio unilaterale o di libera concorrenza, mai in condizioni di monopolio bilaterale, è una generalizzazione non consentita nè dalle ragioni della teoria pura nè dalla realtà dei fatti. Essa equivale a dire che in un regime di economia monetaria un « monopolio d'acquisto » è impossibile e inconcepibile. Ma è evidente che ciò che costituisce la concorrenza fra i compratori non è il semplice possesso della moneta, ma quel possesso accompagnato dal desiderio d'acquistare quel dato bene (la domanda, in altri termini); e se la domanda è concentrata in un solo individuo o in un gruppo coalizzato si ha un « monopolio d'acquisto » (1).

Che in una economia monetaria questo caso sia assai più infrequente che in un'economia a baratti, non è da mettere in dubbio; ma tuttavia non è punto irrealistico, come è quotidianamente dimostrato da molte contrattazioni al minuto ad un estremo, e da certe compra-vendite fra possessori di oggetti rari e rarissimi *amatori*, all'altro, le quali sono veri scambi fra individui isolati.

Ora, in ciascuno di questi casi si ripresenta la questione: la ragione di scambio finale sarà più certamente determinata se l'ofelimità marginale della moneta è reputata variabile pei due contraenti o se è reputata costante?

Il che prova che la spiegazione del Loria non può sostituirsi alla dimostrazione del Marshall.

* *

Può discutersi invece se sia lecito assumere come costante l'ofelimità marginale della moneta: la quale asserzione è variamente controvertibile, in primo luogo, a seconda delle ragioni che si assegnano a tale costanza; in secondo luogo, a seconda del grado di generalità che le si attribuisce.

Le variazioni della quantità di moneta possono consistere o in una variazione della massa monetaria, supposto che rimangano inalterate le proporzioni in cui essa è ripartita fra gli individui; o in una diversa ripartizione di quella massa fra gli individui, supposto inalterato il suo totale ammontare.

è « prodotta » quanto che è « scambiata » in condizioni di libera concorrenza. Ci atteniamo al secondo significato, perchè è più consono alla natura dei problemi di cui qui si tratta e perchè le ragioni addotte contro l'argomentazione del Loria, prendendo la frase nel secondo senso, le si possono a *fortiori* contrapporre, prendendola nel primo.

(1) In speaking of... « buyers' monopoly » we are not, of course, to be understood as implying that the whole medium of exchange in any community is under a single control. All that is required, to make such a monopoly practically complete, is that a single individual or combination may furnish the only effective demand for some particular commodity: i. e. that no one else may be willing to pay anything for it. SIDGWICK, *Principles*, p. 343.

Se si ragiona di variazioni della prima specie (1), è evidente che non si può affermare che il grado marginale di ofelimità della moneta sia costante; poichè, supposte le condizioni in cui si realizza perfettamente la teoria quantitativa della moneta, continuandosi a scambiare tutte le merci (la cui quantità, e quindi la cui ofelimità, si suppone immutata) contro la nuova massa monetaria, tutti i prezzi varieranno in proporzione della variazione avvenuta in questa: e quindi col salire o discendere dei prezzi, discenderà o salirà il livello delle ofelimità marginali ponderate, e cioè l'ofelimità marginale della moneta come bene strumentale (2).

Nè, quando si ragiona di variazioni della seconda specie, può dimenticarsi il legame della utilità marginale della moneta coi prezzi. « Se m è la quantità di moneta, ossia la potenza generale d'acquisto a disposizione di un individuo in un certo tempo, e μ rappresenta l'utilità totale che essa ha per lui, allora $\frac{d\mu}{dm}$ rappresenta il grado marginale di utilità della moneta per quell'individuo. Se p è il prezzo che egli pagherebbe per una certa quantità x di una merce che gli dà il piacere totale u , allora $\frac{d\mu}{dm} \Delta p = \Delta u$ (3). E quindi $\frac{d\mu}{dm}$ (ofelimità marginale della moneta) = $\frac{\Delta u}{\Delta p}$ (ofelimità marginale ponderata del bene x). Se, perciò, la somma m è impiegata ad acquistare più beni, le cui unità marginali hanno il grado di ofelimità u, v, w e sono state acquistate ai prezzi p_u, p_v, p_w, \dots , sarà in equilibrio

$$\frac{u}{p_u} = \frac{v}{p_v} = \frac{w}{p_w} \dots$$

Se ora cresce la somma m a disposizione dell'individuo ed egli continua a ripartirla nell'acquisto degli stessi beni, i cui prezzi unitari sono rimasti im-

(1) Qui si suppone che la moneta serva soltanto di mezzo di scambio e non abbia ofelimità diretta, e quindi si discorre dell'ofelimità marginale della moneta come bene strumentale.

(2) Cfr. PARETO, *Cours*, I, § 84 e 385. — PARETO, *Considerazioni sui principii fondamentali dell'Economia pura* (*Giornale degli Economisti*, 1892, pag. 490 e segg.). — BARONE, *A proposito delle indagini del Fischer* (*Giornale degli Economisti*, 1894, pp. 429 e segg.).

(3) Abbiamo riportato questo passo del MARSHALL (*Principles*, nota II dell'Appendice) per far vedere come sarebbe erroneo attribuire a quest'autore l'opinione che il grado marginale di ofelimità della moneta sia sempre costante; mentr'egli non ricorre a quest'assunto che in alcuni casi, e per condizioni di volta in volta determinate, ad alcune delle quali è accennato in seguito.

Non si potrebbe consentire invece col PANTALEONI dove scrive: « Now, in the case of money, we find that the degrees of utility of all the increments are equal, and that the total utility increases in the same ratio as the quantity »

mutati sul mercato, l'individuo potrà acquistare di ciascuno una quantità maggiore, e quindi di regola si avrà

$$\frac{u'}{p_u} = \frac{v'}{p_v} = \frac{w'}{p_w} \dots < \frac{u}{p_u} = \frac{v}{p_v} = \frac{w}{p_w} \dots$$

È diminuito per quell'individuo il livello delle ofelimità marginali ponderate, cioè è diminuita per lui l'ofelimità marginale della moneta come bene strumentale. L'opposto accadrebbe se diminuisse la somma m a sua disposizione.

Come si scorge dunque l'ofelimità marginale della moneta per l'individuo è in funzione: *a)* della quantità ch'egli ne possiede; *b)* dei prezzi vigenti sul mercato pei beni ch'egli acquista; *c)* dell'ofelimità che questi beni hanno per lui. Dal che derivano i seguenti corollari:

a) Se la variazione nella quantità di moneta è piccolissima rispetto alla massa che l'individuo ne possiede, il nuovo livello delle ofelimità marginali ponderate sarà in molti casi (e massime se i beni U , V , W sono di tal natura che la loro ofelimità marginale varia insensibilmente col variare della quantità), tanto poco diverso dall'antico da potergli in realtà reputare uguale. È questo il caso che il Marshall ha in vista quando dice, non senza circondare l'affermazione di cautele e riserve: « Allorchè uno compra qualcosa pel proprio consumo, egli generalmente spende per essa una piccola parte delle sue risorse totali, ecc. » (1).

b) Se varia uno dei prezzi, restando uguale la somma di moneta posseduta dall'individuo, varia l'ofelimità marginale di questa. Ma la variazione dell'ofelimità marginale della moneta avviene nello stesso senso o in senso contrario della variazione del prezzo, a seconda della minore o maggiore elasticità dell'ofelimità del bene corrispondente (2). E quindi in certi problemi concreti si può reputare che l'ofelimità marginale della moneta rimanga costante, sia perchè la variazione di un certo prezzo produca effetti quasi inapprezzabili nella massa delle contrattazioni compiute dall'individuo; sia perchè, le piccole oscillazioni di tutti i prezzi siano, come quotidianamente avviene, tali e tante da potersi considerare che i loro effetti sull'ofelimità marginale della moneta si compensino.

c) Finalmente si è supposto finora che i beni acquistati dall'individuo obbediscano alla legge della decrescenza della ofelimità marginale, com'è il caso

(*Pure Economics*, pagg. 76-77). Tanto più che a pagg. 228-29 egli stesso afferma: « If we suppose a commodity which is exclusively a medium of exchange, we are confronted by the fact that the utility of the entire mass of the commodity set apart for such use, be it great or little, never varies ». In questo senso anche SIDGWICK, *Principles*, p. 260.

(1) *Principles*, p. 412.

(2) Cfr. BARONE, *op. e loc. cit.*, p. 435. — PARETO, *Considerazioni, ecc.*, pagine 492-94.

generale dei beni di consumo. Ma bisogna considerare — quando dalla formulazione di un caso teorico si passi alla realtà complessa dei fatti — che la moneta serve ad acquistare tutti i beni, diretti, complementari, strumentali; che fra i beni diretti ve ne sono di quelli la cui ofelimità marginale è — talvolta per un tratto considerevolmente lungo — crescente; che l'ofelimità marginale dei beni complementari e strumentali è crescente sino a che non siano raggiunte certe combinazioni, e che la possibilità di combinazioni sempre più varie cresce collo svilupparsi dei gusti dell'individuo e coll'aumentare della sua ricchezza; bisogna considerare che la moneta serve al risparmio e che il risparmio ha, entro ampî confini, una ofelimità marginale crescente; e soprattutto che, in una società moderna, la moneta è *potenza* e della potenza l'uomo non è in generale nè stanco nè sazio mai.

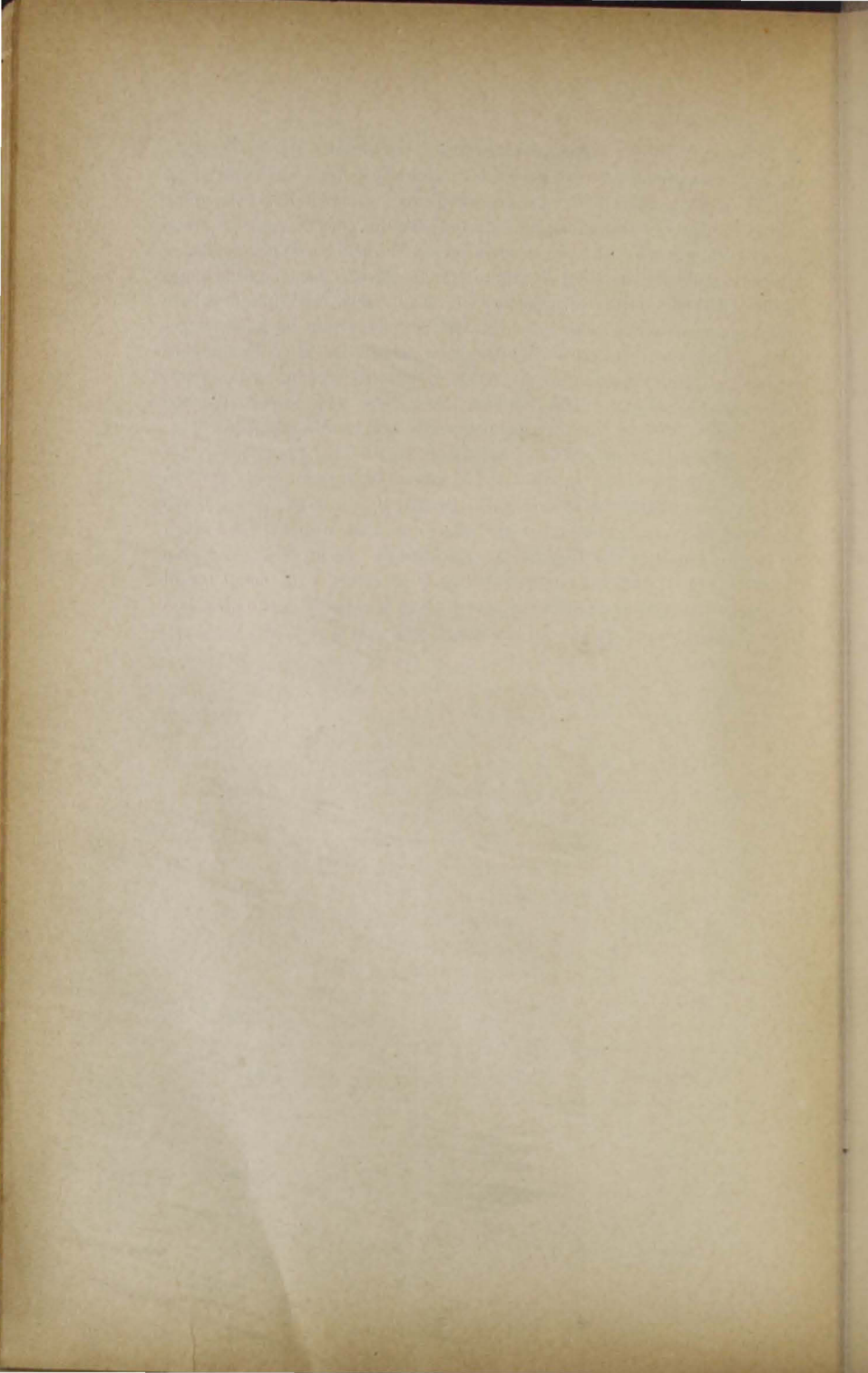
« La parte maggiore » dice Stuart Mill « dell'utilità della ricchezza, al di là di una quantità molto moderata, non consiste nei piaceri (*indulgencies*) ch'essa procura, ma nel potere di raggiungere un'infinità di scopi che si accumulano nelle mani del suo possessore; e questo potere nessun'altra specie di ricchezza lo conferisce così immediatamente e così sicuramente quanto la moneta » (1).

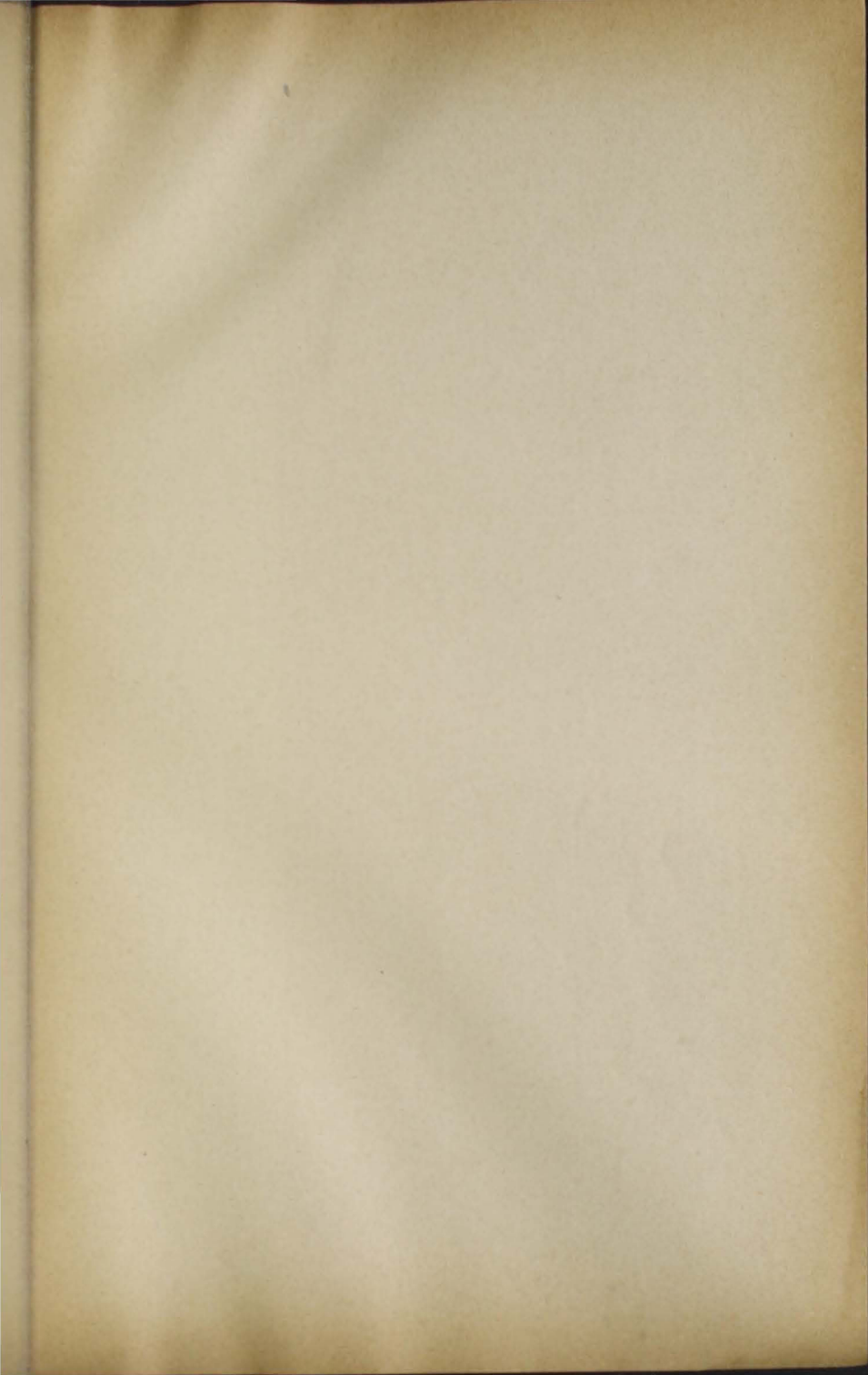
Dal che segue che quando *U, V, W...* non rappresentano certi beni di consumo *determinati*, ma la multiforme massa degli impieghi della moneta, può essere assai più prossimo al vero il ritenere che, per effetto del crescere delle ofelimità marginali degli uni e del decrescere di quelle degli altri, l'ofelimità marginale della moneta sia costante, supposti immutati i prezzi, e in qualche caso e per un certo tratto perfino crescente.

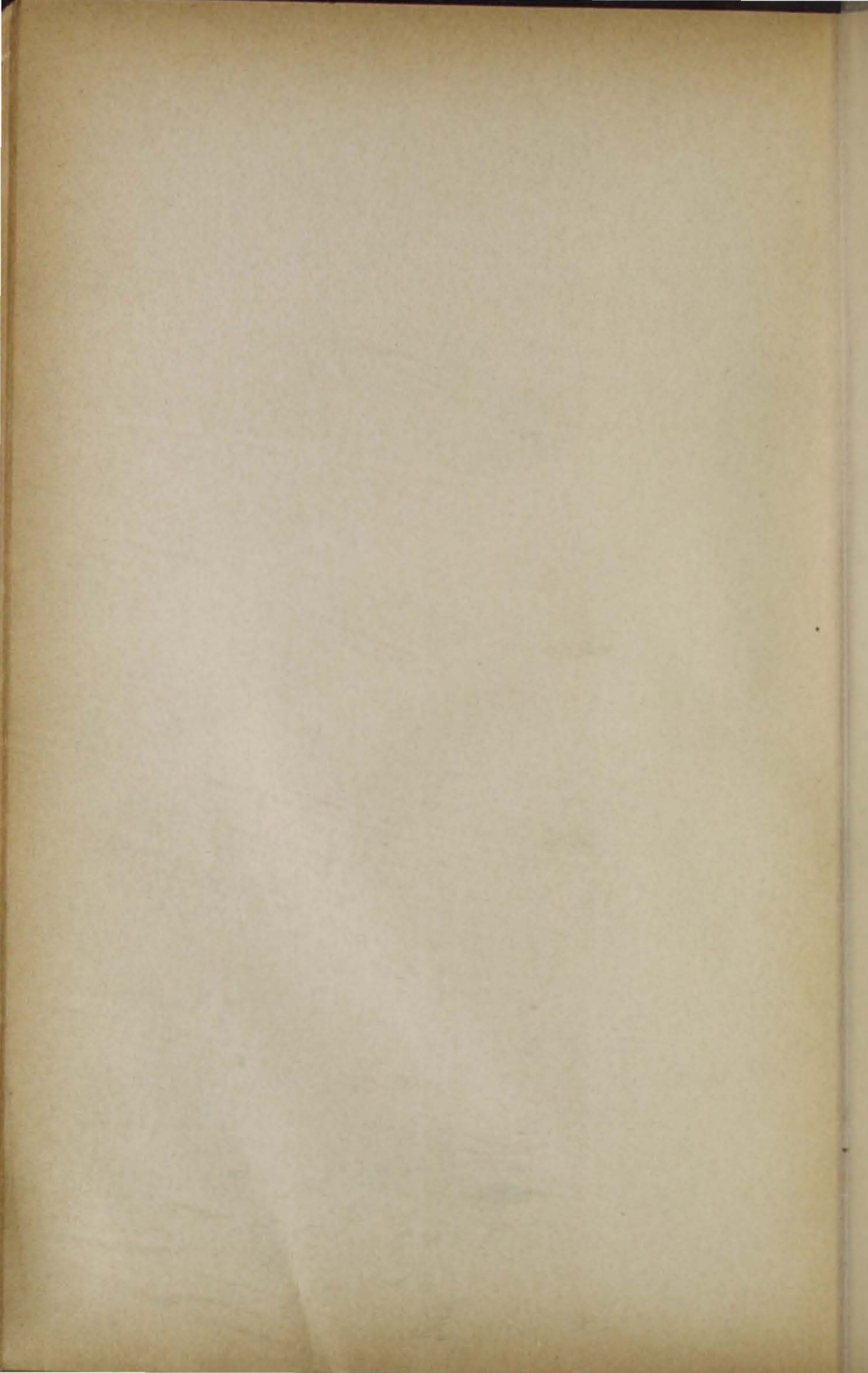
Vogliamo dare di quest'ultimo caso un esempio tipico, il quale ci è fornito da una speciale categoria di contrattazioni. Vi sono scambi animati da spirito puramente pacifico e scambi animati da spirito di rivalità. Nei primi non è questione di acquisto di potere da parte di alcuno dei contraenti, ma di soddisfazione di gusti; nei secondi dell'uno e dell'altro scopo, del primo talora prevalentemente. In quelli perciò, il quantum di soddisfazione o di guadagno, conseguito dall'uno dei contraenti, è indifferente all'altro; in questi il dominio del mercato e la sconfitta dell'avversario è lo scopo che si ha in mira. Quando un operaio compera cinque soldi di pane da un fornaio, non gli importa punto di sapere se tale somma darà al fornaio maggiore o minore soddisfazione di quella che rappresenta per lui; nè il fornaio dal canto suo farà un'indagine simile. Ma se una lega di lavoratori panettieri vuol fissare per contratto col fornaio la quantità di lavoro e la quantità di salario, un soldo di salario in più o in meno per gli operai sarà loro doppiamente

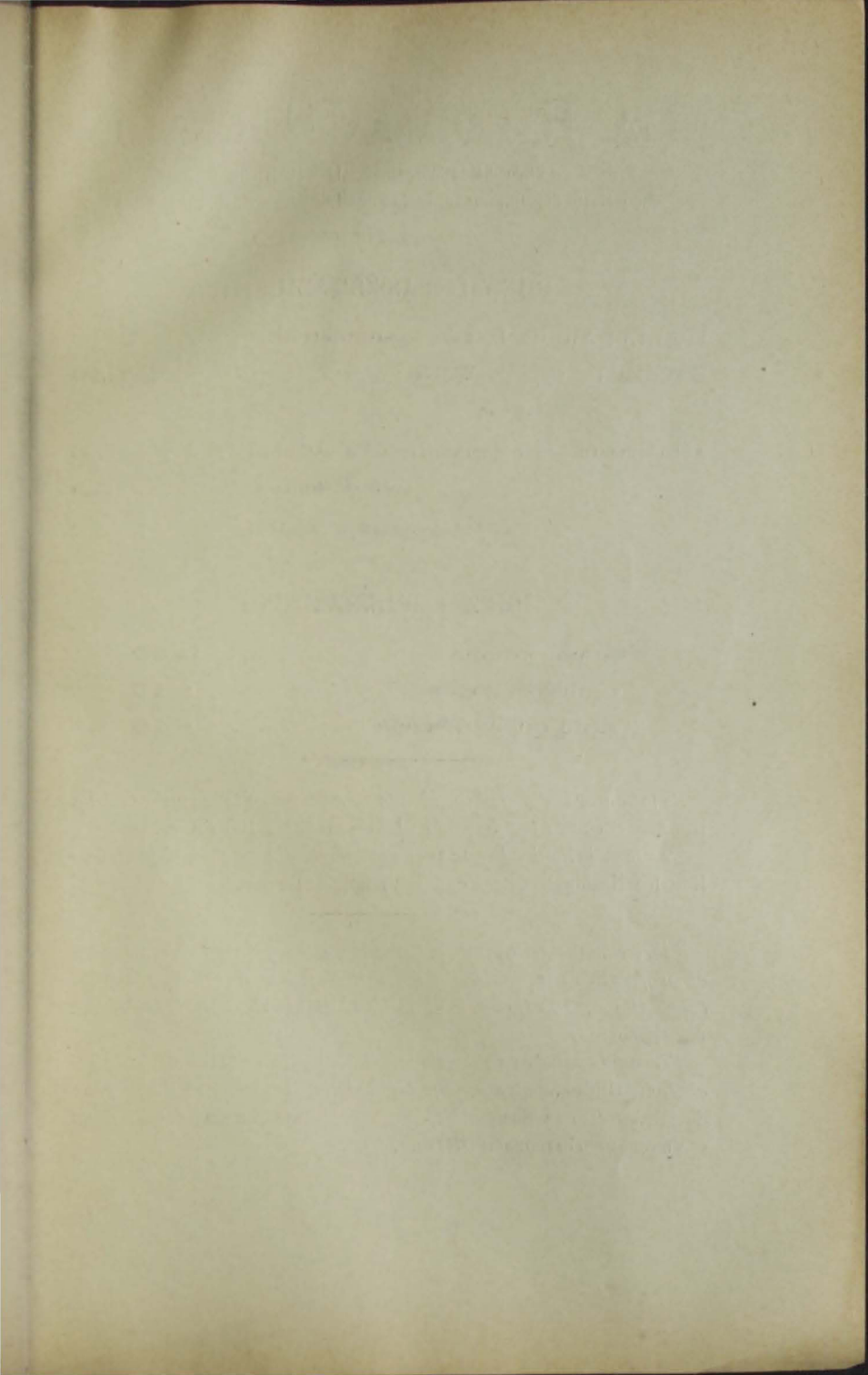
(1) *Principles*, p. 3.

importante, poichè non rappresenterà soltanto una diversa somma di soddisfazioni, ma anche una diversa quantità di potenza di fronte all'avversario. E pel fornaio analogamente. Morgan può comperare petrolio da Rockefeller senza curarsi di sapere se questi, vendendolo, arricchirà di più che non egli stesso adoperandolo per gli usi industriali in vista dei quali lo compera. Ma se Morgan rappresenta un *trust* di acquirenti di petrolio per impieghi industriali e Rockefeller ne ha il monopolio della vendita, ogni centesimo di dollaro di aumento o di diminuzione nel prezzo del petrolio segna un tanto di potenza guadagnata (o perduta) dall'una organizzazione o dall'altra. Non sarebbe conforme al vero, in questo caso, dire che la moneta ha un'ofelimità marginale decrescente per i negozianti. Se due individui giocano una partita a undici punti, sarebbe assurdo dire che ogni punto guadagnato abbia un grado marginale decrescente di ofelimità per il giocatore che lo fa. Il primo punto, per contro, gli fa percorrere $\frac{1}{11}$ dello spazio che deve superare per giungere alla meta (la sconfitta dell'avversario), il secondo $\frac{1}{10}$, il terzo $\frac{1}{9}$,... il decimo una metà del percorso che ancora gli resta. E lo stesso è di individui rivali nel campo economico e a *fortiori* di organizzazioni, il cui scopo è appunto di accumulare la maggior somma possibile di ricchezza e di dominio e di annientare gli avversari, se non nella loro potenza di consumo, certo nella loro forza di opposizione a quei prezzi che l'organizzazione ha in mira d'imporre.









LA RIFORMA SOCIALE

RASSEGNA DI SCIENZE SOCIALI E POLITICHE

esce il 15 di ogni mese in fascicoli di circa 100 pagine l'uno

PREZZI D'ASSOCIAZIONE:

ITALIA: Annua L. **10** — Semestrale . . . L. **6** —

ESTERO: " " **12,50** " " **7,50**

Abbonamento annuo cumulativo colla *Tribuna* L. **6**

" " colla *Stampa* " **8**

Fascicolo separato L. **1,25**.

PREZZI D'INSERZIONE

Per una pagina L. **30**

" mezza pagina " **16**

" un quarto pagina " **10**

Sono ancora disponibili alcune poche raccolte complete della Riforma Sociale (1894-1906) al prezzo di L. 100 l'una.

Per associazioni ed annunci rivolgersi alla Società Tipografico-Editrice Nazionale (già Roux e Viarengo, Torino).

Libri e manoscritti per la Riforma Sociale devono essere inviati al prof. NITTI (Monte di Dio, 70, Napoli), al senatore ROUX (via Milano, 33, Roma) e al prof. LUIGI EINAUDI (via Giusti, N. 4, Torino).

Per qualunque comunicazione relativa alla redazione rivolgersi al Dott. Giuseppe Prato, segretario della Redazione della Riforma Sociale, presso la Società Tipografico-Editrice Nazionale (già Roux e Viarengo) Torino, via Nizza, 149.